



La modèle de la juste valeur, facteur de volatilité ou révélateur de la santé du marché ?

Nathalie Dagorn, Elodie Courjon

► To cite this version:

Nathalie Dagorn, Elodie Courjon. La modèle de la juste valeur, facteur de volatilité ou révélateur de la santé du marché ?. La place de la dimension européenne dans la Comptabilité Contrôle Audit, May 2009, Strasbourg, France. pp.CD ROM. halshs-00456207

HAL Id: halshs-00456207

<https://shs.hal.science/halshs-00456207>

Submitted on 12 Feb 2010

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

LE MODELE DE LA JUSTE VALEUR, FACTEUR DE VOLATILITE OU REVELATEUR DE LA SANTE DU MARCHE ?

Nathalie DAGORN, Professeur Assistant

ICN Ecole de Management, 13 Rue M^{al} Ney, F-54000 Nancy, nathalie.dagorn@icn-groupe.fr

Elodie COURJON, Auditeur

Ernst and Young, 11 Avenue de l'Arche, F-92037 Paris, elodie.courjon@fr.ey.com

Résumé : Cet article examine la notion de juste valeur d'un patrimoine acquis lors d'un regroupement d'entreprises dans les comptes consolidés en normes IAS/IFRS. Il discute les principales conjectures liées à cette notion et propose quelques éléments de réflexion en termes de démarche d'audit et d'impact sur les acteurs de la scène financière internationale et les professionnels.

Mots clés : Juste valeur, regroupement d'entreprises, IAS, IFRS, audit.

Abstract: *This article examines the concept of the fair value of assets acquired in a business combination in IAS/IFRS consolidated financial statements. It discusses the main assumptions associated with this concept and offers some issues for further discussion in terms of the audit approach and the impact on international financial actors and professionals.*

Key words: *Fair value, business combination, IAS, IFRS, audit.*

INTRODUCTION

Cet article examine la notion de juste valeur d'un patrimoine acquis dans le contexte d'un regroupement d'entreprises dans les comptes consolidés en normes IAS/IFRS. L'IASB (*International Accounting Standards Board*) définit la juste valeur comme « le prix accepté par deux parties avisées, agissant en toute liberté, lors d'une transaction conclue à des conditions de concurrence loyale ».

Néanmoins, les avis des spécialistes sont contradictoires sur le principe de juste valeur, qui plus est dans le contexte de morosité économique actuel. Pour certains la juste valeur serait à l'origine de la volatilité des marchés financiers, pour d'autres elle n'est que le reflet de leur évolution. Les objectifs de cet article sont de présenter le plus exhaustivement possible la notion de juste valeur, de discuter les principales conjectures liées à cette notion et de proposer quelques éléments de réflexion.

L'article est structuré de la manière suivante : la première section présente la vision théorique du traitement de la juste valeur induite par un regroupement d'entreprises en développant le traitement des regroupements d'entreprises à travers la norme IFRS 3, la méthode de l'acquisition et l'interdépendance des normes IAS/IFRS. Puis les notions sous-jacentes d'allocations de prix d'acquisition et de tests de dépréciation d'actifs sont introduites dans la seconde section et les démarches d'audit y relatives sont exposées. Enfin, la troisième section analyse l'impact du principe de juste valeur sur les états financiers des entreprises à travers la norme IFRS 3 en soulignant tour à tour la position des acteurs de la scène financière internationale et le rôle d'accompagnement des professionnels.

1. LE TRAITEMENT DE LA JUSTE VALEUR INDUITE PAR UN REGROUPEMENT D'ENTREPRISES

1.1 Le traitement des regroupements d'entreprises à travers la norme IFRS 3

1.1.1 Un bref historique

De 1983 à 2004, les regroupements d'entreprises ont été traités selon la norme IAS 22 « Regroupements d'entreprises ». La caractéristique majeure de cette norme réside dans le fait qu'elle admet deux méthodes de comptabilisation pour les regroupements : la méthode du *pooling* et celle de l'acquisition. Selon Thouvenin (2003 p.1), « Le critère de choix entre ces deux méthodes était la continuité ou non dans la propriété des entités regroupées : si une des entités se regroupant changeait de propriétaire, la méthode retenue était celle de l'acquisition, alors que s'il y avait maintien des propriétaires antérieurs, la méthode du *pooling* était utilisée ». En 2004, la norme IFRS 3 « Regroupements d'entreprises » phase I vient remplacer et annuler l'IAS 22. Elle induit deux changements majeurs :

- l'obligation d'appliquer la méthode de l'acquisition à tout regroupement d'entreprises ;
- si les écarts d'acquisition faisaient auparavant l'objet d'amortissements, ils sont aujourd'hui sous l'influence de tests de dépréciation.

En janvier 2008, l'IASB introduit la phase II de la norme IFRS 3. Sa principale nouveauté réside dans une volonté d'améliorer non seulement le processus existant de comptabilisation d'un regroupement d'entreprises en étant plus précis quant à la méthode de l'acquisition mais également une volonté de s'aligner sur les US Gaap (*Generally Accepted Accounting Principles in the United States*, référentiel comptable américain). Néanmoins, la phase II de la norme IFRS 3 n'a toujours pas été adoptée par l'Union Européenne. Ce n'est qu'au premier trimestre 2009 que l'Union Européenne se positionnera sur ce nouveau projet.

L'application de la norme IFRS 3 phase I concerne toutes les entités faisant l'objet d'un regroupement d'entreprises et appliquant les normes IAS/IFRS. La norme IFRS 3 phase II s'appliquera au premier exercice ouvert à compter du 01/07/2009 (CNCC, 2008).

1.1.2 L'identification d'un regroupement d'entreprises

Un regroupement d'entreprises se définit comme la réunion d'entités ou d'activités distinctes en une seule entité qui présente des états financiers. Dans la majorité des cas, une seule entité, nommée conventionnellement l'acquéreur, s'approprie le contrôle d'une autre entité, l'entreprise acquise.

Un regroupement d'entreprises peut prendre différentes formes. Il est en effet possible de créer une nouvelle entité afin de contrôler les entités qui se regroupent ou de réaliser une restructuration des entités qui se regroupent.

Au niveau fiscal, un regroupement d'entreprises peut entraîner une relation mère fille où l'acquéreur correspond à la société mère et où la société acquise se retrouve en position de filiale de l'acquéreur. Un tel regroupement bénéficie alors du régime de faveur des sociétés mère fille.

1.1.3 Les objectifs de la norme IFRS 3

Dès lors qu'une entreprise réalise un regroupement d'entreprises, cette dernière doit obligatoirement préciser l'information financière qui découle de l'opération. La conséquence directe à la date d'acquisition est la comptabilisation à leur juste valeur des actifs, passifs et passifs éventuels identifiables de l'entreprise acquise ainsi que son *goodwill*. Le *goodwill* (ou écart d'acquisition) désigne les avantages économiques futurs apportés par des actifs qui ne peuvent être identifiés de manière individuelle ni comptabilisés de manière séparée.

1.1.4 Le champ d'application de la norme IFRS 3

Les entités effectuant un regroupement d'entreprises doivent appliquer la phase I de la norme IFRS 3 jusqu'au 01/07/2009 (puis la phase II à compter des exercices ouverts au 01/07/2009).

Sont exclus du champ d'application de la norme :

- les regroupements d'entreprises dont l'objet est de réunir deux ou plusieurs entreprises mutuelles ;
- les regroupements d'entreprises avec création d'une coentreprise, c'est-à-dire d'une *joint venture* ou ceux incluant des entités sous contrôle commun ;
- les regroupements d'entreprises qui établissent des états financiers uniquement par contrat, sans obtenir de part d'intérêt comme par exemple des entreprises à cotation double.

1.2 La méthode de l'acquisition

La norme IFRS conduit les entreprises à comptabiliser tout regroupement selon la méthode de l'acquisition. Celle-ci implique la détermination de trois facteurs : l'acquéreur, la date d'acquisition et le coût d'acquisition.

1.2.1 La détermination de l'acquéreur

Tout regroupement d'entreprises nécessite d'identifier un acquéreur. Au sens strict, il s'agit de l'entité qui prend le contrôle des autres entités ou activités se regroupant.

Le contrôle résulte du pouvoir de mener des politiques opérationnelles et/ou financières dans le but de dégager des avantages de ces opérations. Le contrôle est présumé dès lors que l'acquéreur détient plus de la moitié des droits de vote des entités acquises.

Néanmoins, en l'absence de contrôle à la date d'acquisition, l'acquéreur peut momentanément déroger à la règle du contrôle. En effet, si par suite du regroupement, l'acquéreur parvient à obtenir le pouvoir sur la majorité des droits de vote de l'entité acquise par le biais d'un accord avec d'autres investisseurs ou encore s'il obtient le pouvoir de mener des politiques opérationnelles ou financières en vertu d'un contrat ou d'un texte réglementaire, il prend alors le contrôle de l'entité acquise.

En l'absence d'identification de l'acquéreur, certains indices peuvent cependant mettre sur la voie. En examinant simplement les montants des justes valeurs des entités, celui le plus élevé a toutes les chances de désigner l'acquéreur. Il convient néanmoins d'être vigilant puisqu'il existe des acquisitions inversées.

Lorsque le regroupement d'entreprises entraîne la création d'une nouvelle entité, l'une des entités qui existait préalablement doit être identifiée comme étant l'acquéreur sur la base des éléments probants disponibles.

De la même manière, dans les cas de regroupements comprenant plusieurs entités (*i.e.* un nombre supérieur à deux entités), une des entités préexistantes doit être identifiée comme acquéreur sur la base des éléments probants disponibles. Dans ce cas, un examen doit être effectué afin de déterminer avec certitude l'entité qui a été à l'origine du regroupement, puis les entités doivent être comparées entre elles pour dégager celle dont les actifs ou les produits sont les plus élevés.

1.2.2 La détermination de la date d'acquisition

On appelle date d'acquisition la date à laquelle l'acquéreur obtient le contrôle de l'entreprise acquise.

Si le regroupement implique une unique opération d'échange, la date d'acquisition correspond à la date d'échange.

Si le regroupement implique plusieurs opérations d'échange, chaque opération d'échange a une date d'échange (c'est la date à laquelle tout regroupement individuel est enregistré dans les états financiers de l'acquéreur), tandis que la date d'acquisition correspond à la date à laquelle l'acquéreur obtient le contrôle de l'entreprise acquise.

1.2.3 La détermination du coût du regroupement d'entreprises

L'acquéreur détermine le coût d'acquisition en faisant la somme :

- de la juste valeur des actifs remis, passifs encourus ou assumés à la date d'échange et des instruments de capitaux propres émis par l'acquéreur ;
- de l'ensemble des coûts imputables directement au regroupement d'entreprises tels que les honoraires consentis aux experts (conseils juridiques, experts comptables, consultants) qui ont combiné leurs avis pour déterminer le coût d'acquisition, et les coûts administratifs versés avant la comptabilisation du regroupement dans les états financiers. Ce point a été modifié par la norme IFRS 3 phase II : en effet, il conviendra de comptabiliser ces coûts directement en charges de l'exercice.

Si le regroupement implique plusieurs opérations d'échange, le coût du regroupement est la somme des opérations d'échange individuelles.

Le cours boursier à la date d'échange d'instruments de capitaux propres offre une très bonne information sur sa juste valeur. Cette règle est érigée par l'IAS 39 « Instruments financiers : comptabilisation et évaluation ».

Les clauses incluses dans un accord de regroupement. Un accord de regroupement d'entreprises peut envisager un ajustement du coût du regroupement en raison d'événements futurs. Dans un tel cas, l'acquéreur impute obligatoirement le montant de l'ajustement au coût global du regroupement à la date d'acquisition à la condition *sine qua non* que l'ajustement est probable et peut être évalué de manière fiable.

Dans le but de garantir des risques fiscaux, voire des risques juridiques, provenant de l'entreprise acquise, une clause de garantie de passif peut être accordée à l'acquéreur à la date d'acquisition. En cas d'activation de la clause de garantie de passif en raison de la survenance du risque couvert, le traitement à réaliser dans les états financiers est de diminuer le coût de l'acquisition par le biais du *goodwill*. La contrepartie de cette opération est la mise en place d'une créance sur les actionnaires de l'entreprise acquise, plus précisément d'un produit à recevoir. Les clauses de garantie de passifs sont traitées généralement comme une clause d'ajustement de prix. Les garanties de passifs, selon la norme IFRS phase II révisée, sont envisagées comme un actif séparé à condition que le passif correspondant (c'est-à-dire l'élément garanti) soit comptabilisé.

La mise en valeur des actifs acquis, passifs et passifs éventuels identifiables. Consécutivement à la fixation de la date et du coût d'acquisition, l'acquéreur enregistre le coût d'acquisition dans ses comptes en comptabilisant à leurs justes valeurs à la date d'acquisition les actifs, passifs et passifs éventuels identifiables de l'entité acquise (comprennent la totalité des actifs et passifs de l'entreprise acquise sans oublier les actifs et passifs financiers) qui existaient à la date d'acquisition. Ils sont donc comptabilisés ensemble à la même date. Cependant, la comptabilisation des éléments du patrimoine acquis de manière individuelle s'effectue de la manière suivante :

- concernant les actifs exceptés et les immobilisations incorporelles, le texte officiel de la norme IFRS 3 phase I précise qu'« il est probable que tout avantage économique futur qui y est associé ira à l'acquéreur et que sa juste valeur soit mesurée de manière fiable » ;
- concernant les passifs exceptés et les passifs éventuels, « il est probable qu'une sortie de ressources représentatives d'avantages économiques futurs sera nécessaire pour éteindre l'obligation et que leur juste valeur soit mesurée de façon fiable ». Les conséquences sont doubles : non seulement l'acquéreur enregistre uniquement les passifs de l'entité acquise à condition qu'elle ait un passif existant au titre de la

restructuration, mais l'acquéreur ne doit pas tenir compte des passifs relatifs à des pertes futures ou d'éventuels coûts attribuables au regroupement d'entreprises ;

- les immobilisations incorporelles doivent être identifiables et répondre à une évaluation fiable. Dans la norme IFRS 3 phase II révisée, le caractère fiable n'est plus obligatoire ;
- pour les passifs éventuels, leurs justes valeurs doivent être mesurées de manière fiable.

Le goodwill. A la date de l'acquisition, l'acquéreur a l'obligation d'enregistrer le *goodwill* de l'entité acquise en tant qu'actif incorporel au coût représentant le différentiel entre le coût total du regroupement d'entreprises et la part d'intérêt de l'acquéreur sur la juste valeur nette des actifs, passifs et passifs éventuels enregistrés dans les états financiers. On nomme ce différentiel le « coût résiduel » du regroupement. L'acquéreur prévoit en conséquence que le *goodwill* acquis représente des avantages économiques futurs engendrés par des actifs qui sont identifiés dans leur ensemble. Deux traitements sont donc possibles :

- lorsque l'écart d'acquisition est positif, c'est-à-dire dans les cas où le coût du regroupement est supérieur à la part d'intérêt de l'acquéreur sur la juste valeur nette des actifs, passifs et passifs éventuels enregistrés dans les états financiers, il est comptabilisé en *goodwill*. Auparavant, la norme IAS 22 prévoyait l'amortissement du *goodwill*. Désormais, l'acquéreur a l'obligation de réaliser des tests de dépréciation au moins une fois par an selon IAS 36 « Dépréciation d'actifs » ;
- lorsque l'écart d'acquisition est négatif, c'est-à-dire dans les cas où le coût du regroupement est inférieur à la part d'intérêt de l'acquéreur sur la juste valeur nette des actifs, passifs et passifs éventuels enregistrés dans les états financiers, il est immédiatement comptabilisé en produit au compte de résultat de l'acquéreur. Cette situation peut être due à une acquisition conclue en des termes particulièrement avantageux ou encore en cas d'erreurs dans l'évaluation des justes valeurs ou du coût de l'acquisition.

1.2.4 Les cas particuliers

Les regroupements d'entreprises réalisés successivement. Si le regroupement d'entreprises entraîne différentes transactions d'échange successives, ces dernières doivent être analysées de manière individuelle par l'acquéreur. A l'occasion de chaque transaction, l'acquéreur doit donc déterminer le coût de l'acquisition ainsi que la juste de valeur des actifs, passifs et passifs éventuels en vue d'en dégager le *goodwill* attribué à la date de transaction. Il est en effet nécessaire de calculer lors de chaque transaction les justes valeurs des éléments cités précédemment. Les prises de participations successives sont réévaluées à la juste valeur de la quote part d'actifs antérieurement détenue en capitaux propres. La norme IFRS 3 phase II prévoit que la prise de contrôle par étapes correspond à la réévaluation de la juste valeur par résultat de la part détenue avant la prise de contrôle.

La comptabilisation préalable provisoire d'un regroupement d'entreprises. Des actifs ou passifs, notamment d'origine fiscale, peuvent être absents des comptes de l'acquéreur à la date d'acquisition. On peut citer par exemple les économies d'impôts provenant de déficits fiscaux non reconnus par l'entreprise acquise mais qui sont activées par l'acquéreur en cas de probables gains futurs (IAS 12 « Impôts sur le résultat »). En conséquence, en cas de non comptabilisation préalable d'actifs, passifs ou passifs éventuels, les éventuels ajustements doivent obligatoirement être effectués :

- à partir de valeurs provisoires à la date d'acquisition ;
- sous douze mois suivant la date d'acquisition ;
- par rétropection à la date d'acquisition.

Si des erreurs surviennent après la comptabilisation du regroupement d'entreprises, l'entité a la possibilité, exceptionnellement, de corriger ces erreurs dans les états financiers comme si celles-ci n'étaient jamais apparues (IAS 8 « Résultat net de l'exercice »).

De plus, en cas de gains potentiels concernant des reports de pertes fiscales de l'entreprise acquise ou encore en cas de constatation d'impôts différés après la date d'acquisition, l'acquéreur doit enregistrer ces avantages fiscaux en produit dans le compte de résultat (IAS 12). L'acquéreur doit alors, parallèlement à la constatation d'un produit, diminuer le montant du *goodwill* à l'actif du bilan afin de faire en sorte que l'actif d'impôt différé soit enregistré dans les comptes comme un actif identifiable à la date d'acquisition. De plus, l'acquéreur doit enregistrer une charge du montant de la diminution de la valeur du *goodwill*. La phase II de la norme IFRS 3 prévoit que l'impôt différé actif soit reconnu en résultat sans ajustement du *goodwill*.

1.3 L'interdépendance des normes IAS/IFRS

Les normes IAS/IFRS sont bien entendues liées. La norme IFRS 3, du fait de son importance et des nombreux domaines du bilan dont elle tient compte, est fortement liée à l'IAS 36 qui a également été révisée en 2004. L'interdépendance des normes IFRS 3 et IAS 36 vient du principe de juste valeur qui donne naissance à la reconnaissance d'écart d'acquisition. Or, les écarts d'acquisition et les actifs incorporels ne sont plus amortis. La mise en place de tests de perte de valeur vient donc remplacer l'amortissement.

2. L'AUDIT DES ALLOCATIONS DE PRIX D'ACQUISITION ET DES TESTS DE DEPRECIATION D'ACTIFS

2.1 Allocation de prix d'acquisition et tests de dépréciation d'actifs

2.1.1 La dépréciation d'actifs

Une dépréciation d'actif est réalisée si la valeur recouvrable de ce dernier est inférieure à sa valeur nette comptable. La valeur recouvrable d'un actif correspond au montant le plus élevé entre la juste valeur nette des coûts de la vente de l'actif et la valeur d'utilité de l'actif. La juste valeur nette des coûts de la vente d'un actif se définit comme le montant dégagé de la vente de l'actif dans des conditions de concurrence normales entre parties bien informées et consentantes, diminuée les coûts de cession. La valeur d'utilité d'un actif correspond à la valeur actualisée des flux de trésorerie résultant de l'actif. Si en pratique la juste valeur d'un actif est facilement détectable (prix du marché), il n'en va pas de même pour la détermination de la valeur d'utilité d'un bien. On affecte souvent plusieurs actifs au sein d'une unité génératrice de trésorerie (UGT) pour avoir plus de facilité à déterminer les flux de trésorerie correspondants.

2.1.2 La mise en place de tests de dépréciation

Les immobilisations incorporelles font obligatoirement l'objet, de manière annuelle, de tests de dépréciation. Si la date retenue des tests de dépréciation n'est pas concomitante à la date de clôture de l'exercice, ces tests de dépréciation doivent être effectués à la même date chaque année. Parallèlement, l'actif en question fait l'objet de tests de dépréciation dès lors que survient un indice interne ou externe de perte de valeur. Ces tests de dépréciation peuvent donc être effectués à tout moment. Par conséquent, lors d'un regroupement d'entreprises, l'écart d'acquisition résultant de l'opération doit faire l'objet d'un test de dépréciation d'ici à la clôture de l'exercice. Quant aux autres actifs incorporels reçus lors du regroupement, des tests de dépréciation seront mis en place à la clôture de l'exercice en cas d'indice de perte de valeur.

Les unités génératrices de trésorerie ou UGT. D'après le texte officiel, l'UGT se définit comme « le plus petit groupe identifiable d'actifs générant des entrées de trésorerie indépendantes des entrées de trésorerie générées par d'autres actifs ou groupes d'actifs ». Ainsi, en cas d'impossibilité de déceler la valeur recouvrable d'un actif, c'est la valeur recouvrable de l'UGT à laquelle l'actif est rattaché dont il sera tenu compte. L'UGT est déterminée à partir de l'existence d'un marché actif pour ses activités non exclusivement dédiées à l'entité mais pouvant être cédées à des tiers. L'existence d'un marché actif pour l'utilisation d'un actif ou groupe d'actifs doit donner lieu à la même UGT. L'idée sous-jacente est que l'existence d'un marché liquide permet la cession potentielle de l'actif ou groupe d'actifs et procure ainsi un flux de trésorerie indépendant du reste de l'activité de l'entité.

Les tests de dépréciations du goodwill lors d'un regroupement d'entreprises. Le goodwill constaté à l'occasion d'un regroupement d'entreprises doit être partagé entre les différents UGT de l'acquéreur pouvant profiter des synergies du regroupement d'entreprises.

2.2 Les démarches d'audit y relatives

Les travaux d'audit portant sur les allocations de coûts d'acquisition et les tests de dépréciation d'actifs apparaissent comme l'une des composantes principales de toute d'approche d'audit concernant les groupes effectuant des opérations de croissance externe. Concernant l'application des normes IFRS 3 et IAS 36, trois types d'audit peuvent être menés : l'audit légal, l'audit approfondi et les missions spécifiques.

2.2.1 L'audit légal

En France, l'audit légal est exercé dans le cadre du commissariat aux comptes et du commissariat aux apports et/ou à la fusion. Les objectifs de l'audit sont d'émettre une opinion sur la sincérité des états financiers d'une entreprise, et de valider la pertinence et la qualité de l'information financière.

L'allocation de prix d'acquisition. Dans le cadre d'un regroupement d'entreprises, l'acquéreur doit au préalable identifier les actifs corporels et incorporels de l'entité acquise. L'objectif de l'auditeur est de s'assurer de leur correcte identification en recueillant toute l'information disponible sur la nature des activités acquises, de façon à éviter une mauvaise

appréciation du caractère identifiable de certains actifs. L'auditeur pourra utilement se référer aux pratiques courantes dans le secteur et chez d'autres clients.

Ensuite, la juste valeur des actifs corporels et incorporels est identifiée par l'acquéreur. L'auditeur revoit les principales caractéristiques des actifs identifiés, les méthodes d'évaluation sélectionnées, ainsi que les données de référence et les paramètres retenus dans ces méthodes, de façon à s'assurer de la cohérence de ces données. Enfin, les éléments justificatifs de l'écart d'acquisition résiduel obtenu par différence entre le coût d'acquisition et la juste valeur des actifs et passifs, devront être rationalisés par l'auditeur en prenant garde notamment à ce qu'il n'y ait pas d'élément susceptible d'engendrer un risque de dépréciation ultérieure de cet écart.

Les tests de dépréciation d'actifs. Dans le cadre des dépréciations d'actifs, l'acquéreur commence par déterminer correctement les UGT. L'auditeur vérifiera les critères de définition des UGT ainsi que les critères d'affectation des écarts d'acquisition résiduels aux UGT concernées, qui peuvent faire ressortir des incohérences. Souvent, il procède lui-même à l'affectation de la valeur contributive des différentes UGT concernées et compare ses travaux avec ceux réalisés par l'entreprise.

La seconde étape consiste à déterminer les indices de perte de valeur, qui doivent être pertinents et cohérents par rapport aux caractéristiques des actifs initialement identifiés. Pour faciliter l'analyse d'un point de vue pratique, les actifs sont classés par catégorie.

Enfin, restent à déterminer par l'acquéreur la juste valeur et la valeur d'utilité des UGT. Les méthodes d'évaluation sélectionnées par le client et les paramètres qu'il a retenus dans ses modèles feront l'objet d'une revue analytique qui fera apparaître le cas échéant des incohérences ou des choix inappropriés de la part de l'entreprise. Pour ce faire, l'auditeur pourra à nouveau réaliser des calculs sur la base d'indicateurs de risques qui lui paraissent adaptés, et ce en utilisant d'autres méthodes mathématiques.

2.2.2 L'audit approfondi

Dans le prolongement des missions obligatoires, des missions d'approfondissement peuvent s'avérer nécessaires.

L'allocation de prix d'acquisition. Si l'identification des actifs corporels et incorporels n'appelle pas d'analyses supplémentaires, la validation de leur juste valeur et le traitement de l'écart d'acquisition peuvent faire l'objet de revues détaillées concernant les modèles mis en œuvre tels que les calculs de la valeur terminale, ou encore concernant les données clés de l'évaluation comme le chiffre d'affaire ou le taux d'actualisation. La valeur terminale (ou finale) de l'entreprise peut être calculée soit à partir de l'actif net comptable de l'entreprise, réévalué ou non, au terme de l'horizon explicite, soit par utilisation de multiples soldes intermédiaire de gestion, soit par l'actualisation à l'infini d'un flux de trésorerie normatif.

Les tests de dépréciation d'actifs. La détermination des UGT n'étant pas évidente en pratique, l'auditeur devra analyser de façon précise les modes d'affectation mis en œuvre par l'entreprise pour ne pas que subsistent des paramètres erronés, incohérents ou injustifiés.

La recherche des indices de perte de valeur pourra faire l'objet par l'auditeur d'une étude approfondie desdits indices, en se référant aux caractéristiques propres de chacun des actifs concernés. Le risque d'audit majeur réside dans le fait que certains indices de perte de valeur puissent être déconnectés des caractéristiques propres des actifs concernés. L'acquéreur

pourra dans ce cas mettre en place des tableaux de bord permettant d'identifier en amont les risques de dépréciation par UGT et par grande catégorie d'actif afin que l'auditeur puisse donner aval aux indices de perte de valeur avec plus de précision.

Tout comme pour l'écart d'acquisition résiduel en IFRS 3, la juste valeur et la valeur d'utilité des UGT concernées peuvent faire l'objet, de façon à s'assurer de leur correcte détermination par le client, d'une étude détaillée des modèles utilisés : nouveau calcul des flux de trésorerie attendus, de la valeur terminale, de la valeur comptable des éléments d'actifs concernés, ainsi que des données structurantes présentes dans les modèles comme la durée de vie, le chiffre d'affaire de référence, le taux d'actualisation, etc. La valeur comptable correspond au montant auquel un actif est comptabilisé après déduction du cumul des amortissements et du cumul des pertes de valeur y afférents.

2.2.3 Les missions spécifiques

Les compétences des commissaires aux comptes ou celles d'autres experts sont parfois requises dans le cadre de missions spécifiques compatibles avec la mission légale mais non récurrentes.

L'allocation de prix d'acquisition. Pour valider la correcte détermination de la juste valeur d'actifs corporels et incorporels, l'auditeur élabore une revue détaillée de modèles d'évaluation spécifiques aux marques, aux technologies, à la clientèle, aux clauses de non concurrence, etc.

Le risque majeur du traitement de l'écart d'acquisition est la méconnaissance des modèles d'évaluation par l'acquéreur, pouvant mener à des allocations erronées. Dans ce contexte, les travaux de l'auditeur portent évidemment sur la revue détaillée des modèles d'évaluation.

Les tests de dépréciation d'actifs. Les travaux de l'auditeur pour la détermination des indices de perte de valeur consistent en des analyses par comparaison à un échantillon de transactions ou de références de marché. Les travaux pour la détermination de la juste valeur et de la valeur d'utilité des UGT consistent à valider les hypothèses de budget et de perspectives d'avenir sur la base d'analyses sectorielles (taux de croissance, par exemple) ou en fonction d'un échantillon d'entreprises cotés en bourse comparables afin d'éviter le risque de surévaluation par rapport à la valorisation du marché.

3. L'IMPACT DU PRINCIPE DE JUSTE VALEUR SUR LES ETATS FINANCIERS DES ENTREPRISES A TRAVERS LA NORME IFRS 3

3.1 L'impact de la juste valeur pour les acteurs de la scène financière internationale

3.1.1 Une harmonisation des normes internationales...

La création progressive des normes internationales. L'IASB est un organisme privé chargé de la création des normes internationales. Cet organisme a d'abord mis en place les normes IAS (*International Accounting Standards*) puis les IFRS (*International Financial Reporting Standards*). Ces normes sont extrêmement inspirées de la comptabilité anglo-saxonne (Colasse, 2004). L'Union Européenne a adopté les IAS/IFRS en 2005, imposant leur application aux comptes consolidés de la zone européenne. Le Parlement Européen se

prononce régulièrement sur les normes proposées par l'IASB. La convergence des systèmes comptables au sein de l'Union Européenne tend indéniablement vers la convergence des marchés financiers en réponse au phénomène d'internationalisation.

L'impact des normes internationales. L'intérêt de cette harmonisation croissante est de trouver un équilibre entre la fiabilité, la transparence et la pertinence des informations comptables et financières, et la maîtrise des risques. Trois apports principaux sont dégagés de l'harmonisation constante des normes internationales (Brun, 2006) :

- rétablir la confiance : suite à différents scandales financiers, les acteurs de la sphère financière doivent être rassurés quant à la qualité des informations comptables et financières. Retrouver leur confiance via une qualité de l'information comptable est une priorité. Une information comptable est réputée de qualité si elle répond aux critères de pertinence (information utile), de régularité (les règles à appliquer sont celles définies par les autorités compétentes), d'exhaustivité, d'importance relative et de significativité, d'intelligibilité (information compréhensible), de fiabilité (information juste) et de rapidité (information actualisée) ;
- améliorer le contrôle des autorités financières et nationales ;
- offrir la possibilité de comparer les états financiers afin d'avoir une meilleure appréhension des marchés financiers.

L'harmonisation des systèmes comptables doit être adaptée aux investisseurs présents (les actionnaires et les prêteurs), aux investisseurs potentiels ainsi qu'aux tiers engagés vis-à-vis des entités, parallèlement à un passage progressif du modèle du coût historique à un modèle basé sur la juste valeur.

Néanmoins, des freins subsistent à la convergence des normes internationales. Si les entreprises cotées de l'Union Européenne ont l'obligation d'appliquer dans leurs comptes consolidés les normes IAS/IFRS, les entreprises cotées américaines ont encore le choix de mettre en œuvre les US Gaap. Or, les Etats-Unis ont toujours été un moteur, voire un modèle pour créer des changements. Leur réticence vis-à-vis des normes IAS/IFRS n'encourage pas leur utilisation. Sans l'implication de tous les pays, la convergence des normes internationales sera extrêmement difficile, d'autant plus que l'harmonisation des référentiels comptables nationaux pose de nombreux problèmes en pratique. Un consensus est donc nécessaire.

3.1.2 ... qui réduit les choix de méthodes comptables

L'harmonisation des référentiels comptables est synonyme de réduction de l'éventail des choix des méthodes comptables. La norme IFRS 3 en est un parfait exemple : avant la seconde guerre mondiale, les regroupements d'entreprises étaient analysés selon des méthodes extrêmement diverses, choisies pour des raisons juridiques et fiscales. Les entreprises choisissaient logiquement les méthodes les plus favorables à leur situation. Entre la fin de la seconde guerre mondiale et 2004, les méthodes de l'acquisition et du *pooling* ont été retenues. En 2004, la norme IFRS 3 phase I puis phase II impose d'appliquer la méthode de l'acquisition pour tout regroupement d'entreprises. D'où la prééminence de la juste valeur dans les états financiers.

3.1.3 L'accès aux informations comptables et financières en quantité et qualité croissantes

Il y a quelques années, les entreprises étaient réticentes à divulguer leurs informations comptables et financières. Aujourd'hui, la publication des états financiers par les entreprises

fournit un accès étendu aux informations comptables et financières ainsi qu'une transparence accrue. Parallèlement, les états financiers doivent comporter de plus en plus de détails (Ernst and Young, 2005). Par exemple, une entité qui réalise un regroupement d'entreprises en appliquant les normes IFRS 3 et IAS 36 doit fournir dans ses annexes des informations telles que le montant exact du prix d'acquisition et son affectation dans les comptes, le (ou les) taux d'actualisation dont il a été tenu compte et la régularité des tests de dépréciation.

Néanmoins, une étude a montré qu'en 2006 il existait une forte disparité des informations fournies par les entreprises (PricewaterhouseCoopers, 2007a p.1) : si certaines documentaient avec précision les modes d'évaluation retenus, les taux de croissance à long terme, les UGT identifiées et les indicateurs de perte de valeur, d'autres ne fournissaient que de maigres éléments. A titre d'exemple, seules vingt neuf entreprises du CAC 40 avaient indiqué le taux d'actualisation retenu pour la valorisation d'un actif ou d'une UGT (PricewaterhouseCoopers, 2007b).

Cependant, malgré cette disparité des informations, l'intérêt principal de leur croissance réside dans le fait qu'il devient possible d'apprécier la valeur d'une entreprise et de son marché (Lévy, 2003).

De nombreuses autres études ont été réalisées récemment sur la qualité de l'information lors de regroupements d'entreprise, comme l'étude de Bessieux-Ollier et Walliser (2007) ou celle de Disle et Janin (2007) par exemple.

3.1.4 Une concurrence équilibrée grâce à la possibilité de comparer les états financiers

L'internationalisation a conduit les entreprises à une compétitivité exacerbée. Ce phénomène, conjugué à la transparence des informations comptables et financières, génère une concurrence plus équilibrée. En effet, il est possible désormais de comparer les états financiers d'entités d'un même secteur ou d'un même marché en faisant ressortir pour chacune d'elles, d'un point de vue économique, sa performance et sa valorisation grâce à des analyses sectorielles, géographiques, ou encore grâce à une segmentation du résultat par destination. Les règles du jeu sont ainsi plus équitables. A titre d'exemple, Thouvenin (p.3) souligne que « les utilisateurs sont mieux à même d'apprécier le coût de l'investissement initial et la performance de cet investissement ; ils peuvent également mieux comparer la performance à celle d'autres entreprises ». L'enrichissement récent des états financiers permet même d'appréhender la stratégie de l'entreprise.

3.1.5 Le débat autour du principe de juste valeur

Le principe de juste valeur n'est pas soutenu par l'ensemble de la communauté financière.

Discours des partisans de la juste valeur. Le modèle de la juste valeur s'oppose au modèle du coût historique. Ce dernier est incompatible avec le principe d'image fidèle du patrimoine et du résultat, qui représente pourtant l'objectif par excellence de la comptabilité. Aussi le modèle de la juste valeur est-il plus adapté à l'objectif fondamental de tout référentiel comptable (Tournier, 2000). Selon Thouvenin, une acquisition au coût historique accentue le manque d'implication du management envers l'investissement et son retour en termes de performance. Les informations véhiculées par la méthode du coût historique ne seraient donc « pas utiles pour la prise de décisions économiques ».

En outre, par définition, la juste valeur tient compte à la fois du présent et du futur et ne fait pas référence au passé. Elle s'inscrit donc dans la logique de l'investisseur qui est focalisé sur la notion de dividende (formation du profit, retour sur dividende, etc.).

Par ailleurs, la juste valeur prend son origine sur la valeur vénale. Pour déterminer cette valeur, il suffit d'examiner le marché. Les valeurs retenues sont aisés à rechercher pour les utilisateurs.

Enfin, le modèle de la juste valeur pose le principe de la neutralité de l'entreprise face à ses états financiers étant donné que la valeur vénale vient de l'extérieur de l'entreprise.

Discours des détracteurs de la juste valeur. La juste valeur n'a de signification qu'à court terme. La vision à court terme est incompatible avec la gestion d'une entreprise (Casta et Colasse, 2001). Or aujourd'hui, les dirigeants des entreprises doivent se plier aux exigences des investisseurs qui ont une vision à court terme même si en théorie ils devraient avoir une gestion à long terme car à l'inverse des investisseurs qui sont focalisés sur la rentabilité, les dirigeants d'entreprise font passer la pérennité de l'entreprise en priorité.

En outre, la juste valeur trouve son origine sur la valeur de marché, qui correspond à la valeur vénale du bien. Or, il n'existe pas toujours de marché pour le bien en question. En l'absence de valeur vénale, la valeur d'utilité sert de base au calcul de la juste valeur. La valeur d'utilité correspond néanmoins aux *cash flows* actualisés, ce qui est en désaccord avec la valeur vénale.

Par ailleurs, la fiabilité et la validité de la mesure en juste valeur peuvent poser problème. Dès lors que les *cash flows* futurs sont incertains, l'évaluation en juste valeur s'avère délicate. Les évaluations à la valeur historique sont alors plus objectives (Bernheim, 2003).

Enfin, la juste valeur est pointée du doigt et accusée par certains spécialistes d'être à l'origine de la volatilité des marchés financiers. Ce phénomène est d'autant plus vrai aujourd'hui avec la crise du *subprime* (crédit immobilier à risque). A titre d'exemple, HSBC a déprécié 4,6 milliards de dollars au dernier trimestre 2007, puis 3,2 milliards de dollars au premier trimestre 2008. Toutes choses étant égales par ailleurs, Michael Geoghegan, directeur général du groupe HSBC a déclaré fin mai 2008 « *nous ne sommes pas encore sûrs que le pire est derrière nous* » (Counis, 2008 p.30). Selon Barney Franck, représentant démocrate américain, la juste valeur tire « l'économie vers le bas » (Franck, 2008).

3.2 Le rôle d'accompagnement des professionnels

3.2.1 Le rôle de l'expert-comptable

L'expert-comptable applique la norme IFRS 3 à tout regroupement d'entreprises cotées de l'Union Européenne. Au-delà du pur diagnostic comptable, l'expert-comptable peut apporter son savoir-faire dans le cadre de l'évaluation du patrimoine de l'entreprise. A ce titre, il peut donner son avis dans la nomination d'un expert en évaluation. Il est également possible que l'expert-comptable puisse assister la direction financière d'une entreprise pour identifier les actifs, passifs et passifs éventuels. Il peut jouer un rôle de précurseur en affectant le prix d'acquisition du regroupement d'entreprises aux comptes consolidés afin d'en mesurer les conséquences. Enfin, il peut intervenir dans l'élaboration de la stratégie de communication financière. L'expert-comptable a donc de nombreux attributs pour accompagner les directions financières à l'occasion de regroupements d'entreprises.

3.2.2 Le rôle des commissaires aux comptes

Au vu de l'importance grandissante de la juste valeur via les normes IAS/IFRS, notamment la norme IFRS 3, les commissaires aux comptes ont redéfini ces dernières années les zones à risques dans leur programme de travail. En effet, le concept du coût historique restait plus simple à évaluer même si le plan comptable général prévoyait déjà d'analyser les moins values sur la valeur d'un actif en mettant éventuellement en place une dépréciation. Si dans le référentiel comptable français ce principe est toujours de mise, l'application de la juste valeur via les normes IAS/IFRS nécessite de mettre en évidence toute baisse ou hausse éventuelle des actifs, passifs et passifs éventuels.

L'audit des regroupements d'entreprises. La norme IFRS 3 pose de nombreux problèmes en pratique (Decock-Good et Dosne, 2005). En effet, la subjectivité dans les évaluations d'entreprises effectuées par les directions financières est extrêmement importante. La fiabilité des évaluations patrimoniales n'est pas garantie. Si une hypothèse est retenue, le commissaire aux comptes doit valider son bien fondé. Par exemple, dans le cadre d'évaluation de marques, la valeur dite de marché est difficile à estimer ; la part de subjectivité est donc présente. Les zones à risques caractéristiques de la méthode de l'acquisition peuvent provenir non seulement d'erreurs sur l'identification et l'évaluation d'actifs et passifs, mais aussi d'oublis de passifs éventuels.

Par ailleurs, de nombreuses informations concernant les regroupements d'entreprises proviennent des annexes et du rapport de gestion. Le travail de revue de ce type de documents obligatoires, de plus en plus volumineux du fait des nouvelles contraintes réglementaires, est de plus en plus fastidieux pour le commissaire aux comptes.

L'attribution de nouvelles fonctions. Le bagage technique, comptable, fiscal du commissaire aux comptes est désormais insuffisant. En effet, en plus de ses compétences déjà très complètes, le commissaire aux comptes doit approfondir ses connaissances sur l'environnement macroéconomique de l'entreprise pour mieux dégager ses facteurs clés de succès, les forces ou faiblesses sectorielles. Il doit se comporter en véritable stratège et analyste sectoriel afin d'appréhender de la manière la plus fine possible l'évaluation de l'entreprise acquise.

La mise en œuvre de nouvelles diligences. Dans ses travaux d'audit, le commissaire aux comptes élabore certaines diligences supplémentaires afin de vérifier le caractère probant des éléments fournis par l'acquéreur, par exemple :

- la mise à disposition des rapports d'experts qui ont fixé le prix d'acquisition ;
- l'obtention des rapports de due diligence utilisés soit par l'entité acquise, soit par l'acquéreur ;
- la revue des paramètres et des hypothèses retenues par rapport à d'autres entreprises appartenant au même secteur ;
- l'analyse de la cohérence des prévisions émises sur l'entité acquise par l'acquéreur.

Il se peut que l'ensemble des documents et informations ne satisfassent pas au caractère probant de l'analyse. Dans ce cas, le commissaire aux comptes a la possibilité d'obtenir de l'acquéreur une lettre d'affirmation à propos des hypothèses retenues par la direction financière de l'entreprise, notamment concernant le test de dépréciation. Cette lettre fournit au commissaire aux comptes une assurance supplémentaire sur l'engagement et la responsabilité de la direction quant à l'exhaustivité des documents mis à sa disposition lors de ses travaux

d'audit. Le recours à la lettre d'affirmation est une technique fréquemment utilisée dans le cadre de missions ponctuelles et permanentes.

Pour réaliser sa mission, le commissaire aux comptes sélectionne des experts lui apportant une assurance suffisante en termes de méthodes utilisées pour l'évaluation. Il s'agit notamment d'experts en évaluation, de fiscalistes, d'avocats, etc.

L'enchevêtrement des missions. Le rôle premier et permanent du commissaire aux comptes est la clôture des comptes. Celle-ci nécessite sa contribution à trois reprises :

- l'interim : il s'agit de l'examen des situations intermédiaires ;
- le préfinal : il s'agit de l'élaboration des circularisations et des inventaires ;
- le final : cette phase correspond aux travaux sur les comptes annuels et aboutit à l'émission des rapports et attestations.

Cependant, si la tendance est au raccourcissement des délais de clôture pour les entreprises cotées (qui doivent respecter des délais pour publier leurs comptes annuels), le commissaire aux comptes augmente son temps d'intervention afin d'émettre une opinion sur les comptes annuels. Parallèlement à ses missions permanentes, le commissaire aux comptes est de plus en plus investi de missions ponctuelles. En effet, à des périodes variables au cours de l'exercice, il peut être amené à valider des opérations de croissance externe telle que des opérations de fusion, de regroupement d'entreprises, etc. En conséquence, les travaux du commissaire aux comptes prennent une autre orientation et reposent de manière croissante sur une démarche prévisionnelle et subjective.

CONCLUSION

Les normes IFRS 3 et IAS 36 sont indéniablement des vecteurs du modèle de la juste valeur. Elles la créent, la portent, la révisent périodiquement afin que la juste valeur prenne tout son sens sur le marché. La toute récente révision de la phase II de la norme IFRS 3 par l'IASB en offre une excellente illustration et témoigne du poids accordé à la juste valeur dans les états financiers consolidés en normes IAS/IFRS. Cette révision renforce la méthode de l'acquisition en y apportant plus de matière. Elle témoigne ainsi de la volonté, de la part des normalisateurs, de maintenir le modèle de la juste valeur. Pourtant la récente crise du *subprime* a remis en cause le principe de juste valeur, pointé du doigt par ses détracteurs du fait de la volatilité qu'elle génère au sein des entreprises à la fois sur leur bilan et sur leur compte de résultat. Mais pour ses défenseurs, la juste valeur n'est pas coupable (Danjou et Gelard, 2008, p.24) ». A ce titre, loin d'être un facteur de volatilité, la juste valeur est un révélateur de l'état de santé du marché. En effet, les adversaires de la juste valeur auraient-ils oublié la fonction originelle des états financiers en normes IAS/IFRS et de tous référentiels comptables qui est de traduire en toute objectivité la réalité ? En partant de ce postulat, qui peut prouver avec certitude que le marché lui-même est dans le faux ? Bien au contraire, le concept de la juste valeur en tant qu'outil informationnel puissant détecte extrêmement rapidement les entités les plus exposées aux risques du marché. Tirer la sonnette d'alarme quant à l'évolution du marché, c'est de cette manière qu'il faut résumer le rôle principal de la juste valeur.

Néanmoins et à l'unanimité de tous les acteurs de la sphère économique, le modèle de la juste valeur est aligné sur les intérêts des actionnaires, dont l'avidité croissante favorise l'érosion des principes fondamentaux de tous référentiels comptables. Prenons l'exemple du *goodwill*,

qui, au lieu d'être systématiquement amorti est désormais éventuellement déprécié. De toute évidence, il en ressort une rentabilité supérieure, certes fictive, d'où une propension à distribuer des dividendes aux actionnaires (Richard, 2005). Ce propos est malgré tout à nuancer actuellement du fait des dépréciations nombreuses des entreprises émanant de la crise du *subprime*.

Que l'on soit pour ou contre le principe de juste valeur, il prouve avec brio que l'équilibre financier généré par la juste valeur est loin d'être parfait. Trouver le juste équilibre mondial au sein du principe de juste valeur, tel est le défi des années à venir tant pour les normalisateurs que pour les utilisateurs des normes et les actionnaires. Reste à savoir combien de temps ce long processus d'élaboration prendra. Est-ce un leurre ? Est-il en effet vain de penser qu'un tel équilibre pourra être trouvé ? Si le passé témoigne de la succession de crises subséquentes (crise de 1929, chocs pétroliers, plus récemment crise du *subprime*) et de périodes florissantes (Trentes Glorieuses, *boom* des nouvelles technologies), le modèle de la juste valeur est naissant et n'a pas encore démontré tous ses effets sur l'économie mondiale. Selon certains spécialistes, il s'agit pourtant de la condition *sine qua non* de l'existence du capitalisme (Sombart, 1969 ; Richard, 2004). D'ores et déjà sujet de polémique face aux nouveaux enjeux qu'impose la nouvelle donne mondiale, le modèle de la juste valeur n'a pas fini de faire débat. Affaire à suivre !

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Bernheim Y. (2003) Juste valeur et mesure de la performance financière de l'entreprise, Economica, Paris
- Bessieux-Ollier C., Walliser E. (2007) "La transition et le bilan de la première application en France des normes IFRS : le cas des incorporels", Comptabilité Contrôle Audit, n°13, pp.219-246
- Brun S. (2006), Les normes comptables internationales IAS/IFRS, Gualino, Paris
- Casta J.-F., Colasse B. (2001) Juste valeur, enjeux techniques et politiques, Economica, Paris
- CNCC (2008), "IFRS 3 : Rapprochements d'entreprises (version révisée 01/2008) : l'IASB achève la seconde phase de son projet", Compagnie Nationale des Experts Comptables, 21 février, <http://www.cncc.fr/>
- Colasse B. (2004) "De la résistible ascension de l'IASB/IASB", Gérer et comprendre, n°75, mars, pp.30-40
- Counis A. (2008) "Pour HSBC, la crise du subprime pourrait encore s'aggraver", Les Echos, 28 mai, p.30
- Danjou P., Gelard G. (2008) "Crise du subprime : la juste valeur n'est pas coupable", Les Echos, 19 février, p.24
- Decock-Good C., Dosne F. (2005), Normes comptables internationales : les IAS/IFRS en pratique, Economica, Paris
- Disle C., Janin R. (2007) "La norme IFRS 3 a-t-elle amélioré le contenu informatif du goodwill", Comptabilité Contrôle Audit, décembre, pp.247-267
- Ernst and Young (2005), Passage aux IFRS, la pratique des grands groupes européens, CPC, Paris
- Franck B. (2008), cité dans Les Echos, 20 mars, p.38
- International Accounting Standards Board (IASB), <http://www.iasb.org/>
- Lévy A. (2003), La gouvernance des savoirs, économies apprenantes et knowledge management, en quête de Juste Valeur, Gualino, Paris

Norme IFRS 3 « Regroupements d'entreprises » phases I et II, in Obert R. (2008) Le petit IFRS 2008 - Normes internationales de comptabilité et d'information financière, Collection Para expertise, Dunod, 2^e édition

Normes IAS 8 « Résultat net de l'exercice », IAS 12 « Impôts sur le résultat », IAS 22 « Regroupements d'entreprises », IAS 36 « Dépréciation d'actifs », IAS 39 « Instruments financiers : comptabilisation et évaluation », in Le Manh A., Maillet C. (2006) Normes IAS/IFRS - Etats financiers, actualisées au 30 juin 2006, Foucher

PricewaterhouseCoopers (2007a) "La juste valeur fait sa percée en 2006 dans les états financiers des sociétés cotées du CAC 40", Etude du département évaluation et stratégie, p.1

PricewaterhouseCoopers (2007b), "La communication financière sur l'application d'IAS 36 ou la dépréciation d'actifs non financiers : étude des états financiers des sociétés du CAC 40", Etude du département évaluation et stratégie

Richard J. (2004), "Fair Value, le troisième stade du capitalisme comptable ? Le cas de la France", Analyse et documents économiques, n°95, mars, pp.75-81

Richard J. (2005), "Une comptabilité sur mesure pour les actionnaires", Le Monde Diplomatique, n°12911, novembre, pp.26-27

Sombart W. (1969) Der Moderne Kapitalismus, tome II, éditions Dunckler, Berlin

Thouvenin D. (2003), "Regroupements d'entreprises et juste valeur", Revue d'Economie Financière, n°71, octobre, pp. 1 et 3

Tournier J.-C. (2000) La révolution comptable : du coût historique à la juste valeur, Edition d'organisation, Paris
US Gaap, Generally Accepted Accounting Principles in the United States, référentiel comptable américain